

CHAPITRE 3 : STRATEGIE D'ACQUISITION ET FIDELISATION B TO B NON E-COMMERCALE - ÉVALUATION

Nous allons maintenant évaluer les connaissances que vous avez acquises dans ce module.

1) Pour les chefs d'entreprises et salariés

L'objectif de cette évaluation est de juger votre capacité à adapter la stratégie d'acquisition de nouveaux clients et de fidélisation expliquée dans ce module pour votre entreprise.

Afin d'évaluer vos connaissances sur ce chapitre, nous vous demandons de résumer le schéma global d'acquisition de prospects par rapport à votre activité en précisant :

- comment vous allez récupérer des adresses de vos prospects
- quels types de contenu vous allez diffuser pour votre démarche
- quels outils vous allez utiliser pour diffuser vos contenus

A renvoyer sur contact@gesmarcom-project.com au format Word.

Mettre sur le document : nom de l'entreprise- évaluation module- acquisition et fidélisation B to B non e-commerçable.

Une correction adaptée à votre structure vous sera fournie.

2) Pour les demandeurs d'emplois

L'objectif de cette évaluation est de juger votre capacité à adapter la stratégie d'acquisition de nouveaux clients et de fidélisation expliquée dans ce module pour votre future entreprise.

Il vous faudra créer un schéma d'acquisition de prospects en fonction du secteur où vous souhaitez travailler en précisant :

- comment vous allez récupérer des adresses de vos prospects
- quels types de contenu vous allez diffuser pour votre démarche
- quels outils vous allez utiliser pour diffuser vos contenus

A renvoyer sur contact@gesmarcom-project.com au format Word.

Mettre sur le document : nom du stagiaire - évaluation module- acquisition et fidélisation B to B non e-commerçable.

Une correction vous sera fournie.